Edisi Mei 2012

Volume 32 Thn. III

info bank syariah

Media Informasi Ekonomi & Perbankan Syariah

bank syariah indonesia
layak ditiru bank syariah global

- *Market Share* 20% Sepuluh Tahun Lagi
- Asbisindo : *E-learning* untuk Akselerasi Suplai SDI Syariah
- Bisnis Stabil Berkat Kemitraan Bank Syariah

Editorial

Masih Perlu Kerja Keras

Membanggakan. Itulah perasaan kita saat menyimak hasil Seminar Internasional Bank Indonesia tentang Keuangan Syariah atau *2nd Bank Indonesia International Seminar on Islamic Finance* yang di adakan di Hotel Hilton awal Mei lalu. Betapa tidak? Sistem perbankan syariah yang diterapkan di negara kita oleh Direktur Bank Pembangunan Islam (IDB) Dr. Ahmad Muhammed Ali dinilai layak untuk diadopsi oleh negara-negara lain. Ternyata bank syariah di negara kita yang baru berusia dua dekade memiliki banyak keunggulan dari sistem perbankan syariah di negara-negara Timur Tengah atau di Malaysia yang sudah berdiri lebih lama.

Penilaian IDB tersebut bisa jadi memang wajar bila menilik apa yang dikatakan oleh Deputi Gubernur Bank Indonesia, Halim Alamsyah. Menurutnya, sistem perbankan syariah di negara kita memiliki tiga keunggulan dibanding negara-negara lain, di antaranya:

Pertama, perbankan syariah di Indonesia lebih didorong pasar *(market driven)*, sehingga keberadaannya merupakan ekspresi murni kebutuhan masyarakat yang membutuhkan alternatif layanan sistem syariah.

Kedua, Indonesia memiliki sistem regulasi lebih baik. Perbankan syariah dan industri finansial nasional memiliki aturan yang lengkap untuk menjalankan operasionalnya, dengan adanya aturan yang lengkap dirumuskan Bank Indonesia sebagai regulator.

Ketiga, menonjolnya fungsi intermediasi perbankan syariah Indonesia, mengingat pembiayaan syariah di Indonesia bergulir dalam sektor-sektor riil usaha masyarakat.

Selain itu, IDB pun menilai positif pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah di negara kita termasuk yang pesat dan konsisten. Sekalipun rasionya di banding bank konvensional masih relatif jauh, namun pertumbuhan rata-rata 50% per tahun cukup menjanjikan. Tak heran bila Direktur Direktorat Perbankan Syariah, Edy Setiadi optimistik, *market share* bank syariah di negara kita bakal mencapai 15% dalam 8-10 tahun ke depan.

Optimisme tersebut layak terus dipelihara dan tidak harus melenakan industri perbankan syariah. Justru harus terus menggenjot kinerja mengingat *market share* masih di kisaran 4% sementara potensi pasar masih teramat besar. Artinya, perbankan syariah masih dituntut untuk lebih kerja keras. (hm)

Suara **Pembaca**

Sajian Bisnis Syariah

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Selamat atas penampilan Info Bank Syariah yang semakin apik, *full color*, dan semakin variatif, semoga semakin lama, penampilannya tambah oke dan sesuai dengan kebutuhan pembaca.

Kalau saya lihat, sajian Info Bank Syariah lebih banyak soal perbankannya ya, mungkin karena namanya memang info tentang bank syariah. Tapi bisa enggak Info Bank Syariah menyajikan informasi lain seperti asuransi syariah, *leasing* syariah, koperasi syariah atau bisnis syariah lainnya. Biar informasinya lebih lengkap, terutama bagi kami mahasiswa yang sedang menggandrungi sistem ekonomi syariah. Terima kasih.
Wassalamu'alaikum wr.wb.

Teddy S
Mahasiswa Unpad
Jatinangor - Sumedang

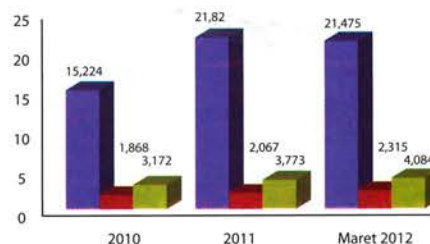
Wa'alaikum salam wr.wb.

Terima kasih atas masukannya, insya Allah kami perhatikan. Soal pembahasan sektor lain di bisnis syariah memang sudah menjadi rencana kami. Insya Allah untuk penerbitan selanjutnya akan kami bahas sektor bisnis syariah selain perbankan. Terima kasih.

Redaksi

Indikator

Jumlah SDI Bank Syariah Nasional

Per Maret 2012

Sumber: Bank Indonesia

info bank syariah
Media Informasi Ekonomi & Perbankan Syariah

INFOBANKSYARIAH. Diterbitkan oleh **ASOSIASI BANK SYARIAH INDONESIA JAWABARAT** sebagai media informasi ekonomi dan perbankan syariah. **PEMBINA** : Lucky Fathul Aziz Hadibrata **PEMIMPIN UMUM** : Ahmad SF Salmon **WAKIL PEMIMPIN UMUM** : D. Mayangsari **PEMIMPIN REDAKSI** : Harry Maksum **PEMIMPIN PERUSAHAAN** : Ida Triana Widowati **DEWAN REDAKSI** : Agus Fajri Zam, F. Benny Putra, Rois Muhammad Iyon, Megawati, Dodi Surpiyanto, Beben Nasser, Edhie Rosman, Yane Roosyana, Deddy Supriyadi, Teguh Wahyudi, Suherli, Suhairi Wahab, Toto Suharto **REDAKTUR** : Dadan Suryapraja **REPORTER** : M. Rausyan Fikry **DESAIN/LAY OUT** : Hari Hardianto **IKLAN/SIRKULASI** : Habdin Harris, Eko Purnawan **ALAMAT** : Sharia Center Jawa Barat Jl. Braga no. 108 Bandung - 40111, Telp./Fax.: (022)4267878, **E-MAIL**: infobanksyariah@ymail.com.

BI Masih Godok
Aturan *Murabahah* Emas

Praktisi bank syariah rupanya mesti bersabar menanti regulasi Bank Indonesia perihal produk kepemilikan emas dengan cara mencicil (*muharabah* emas). Bahkan, sampai saat ini, belum ada tanda-tanda aturan ini segera tuntas.

Asisten Direktur Departemen Perbankan Syariah BI, M Irfan Sukarna mengatakan "*Sejauh ini, pembahasan aturan masih berlangsung di Bank Indonesia.*" Sayangnya pula, Irfan tidak menyebut kapan aturan ini selesai dan siap keluar. Padahal, BI pernah mengungkapkan *deadline* pengeluaran aturan *murabahah* emas ini pada Maret, kemudian molor menjadi April. Lalu menjadi usai Iedul Fitri 2012. Hingga kini, perbankan syariah diminta tetap bersabar sebelum aturan *murabahah* emas ini keluar.

Menurut Irfan, walaupun fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) merupakan salah satu rekomendasi dan dijadikan acuan BI dalam merancang aturan *murabahah* emas. Namun Irfan tidak menjamin aturan nanti sesuai dengan fatwa DSN-MUI atau tidak. Sebelumnya BI meminta bank syariah menutup produk kepemilikan logam mulia (KLM). Karena produk tersebut masih menggunakan akad *qardh*. Padahal pengajuan pembiayaan *qardh*, nasabah harus memiliki emas terlebih dulu.

Menanggapi itu, Direktur Utama BNI Syariah, Rizqullah mengungkapkan, posisi produk emas BNI Syariah merupakan produk pelengkap, maka tak mau memaksakan dan lebih memilih menanti keluarnya aturan baru. "*Kami tunggu aturan BI, sama-sama antisipasi bagaimana baiknya,*" ujar Rizqullah.

BSM melalui Direktur Pembiayaan Kecil dan Mikro BSM, Hanawijaya, menyatakan BSM masih mempelajari dan menanti hasil ketentuan BI terkait murabahah emas. "*Jika kajiannya selesai, baru kami bisa memberikan keputusan soal KLM,*" katanya. (sumber: Republika)

Wajah Baru di Jajaran Nahkoda BNI Syariah

Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) BNI Syariah memutuskan pergantian susunan direksi dan dewan komisaris. RUPS yang digelar Kamis (24/5) itu pun sepakat menambah satu direktur dan satu komisaris.

Kebijakan ini merupakan implementasi kesepakatan RUPS perihal rotasi posisi pejabat anak perusahaan dari lingkungan manajemen induk.

Dinno Indiano yang sebelumnya menjabat Pemimpin Divisi Usaha Menengah BNI, didapuk menduduki Direktur Utama menggantikan Rizqullah. Direktur Bisnis yang sebelumnya dijabat oleh Bambang Widjanarko diisi Junaidi Hisom yang sebelumnya menjabat Pemimpin Divisi Human *Capital* BNI. Dua direktur lain adalah Imam T. Saptono dan Acep Riana Jayaprawira. Acep sebelumnya menempati posisi komisaris independen di BNI Syariah. Sedangkan untuk komposisi dewan komisaris, selain mengukuhkan kembali Achjar Iljas sebagai Komisaris Utama, dikukuhkan dua anggota dewan komisaris yakni Harisman Sidi dan Imam Budi Sardjito.

Komut Achjar Iljas menyatakan, tujuan utama perombakan dan pergantian pejabat, untuk memaksimalkan pengelolaan perusahaan mengingat BNI Syariah sudah semakin berkembang. *"Saat ini aset BNI Syariah sudah mencapai Rp 10 triliun, atau dua kali lipat aset saat pertama kali dibuka. Hal ini menuntut adanya penambahan formasi untuk menjadikan BNI Syariah lebih baik,"* ujar Achjar sebagaimana dilansir Republika *On Line* dan Bisnis Indonesia.

Pergantian juga merupakan salah satu strategi pemegang saham dalam mengembangkan BNI Syariah di Indonesia. Direksi yang lalu telah membangun fondasi yang sangat baik bagi pengembangan BNI Syariah, khususnya dalam proses *spin off* dari unit usaha syariah (UUS) menjadi bank umum syariah (BUS). Seraya mengatakan, kesemua pejabat masih menunggu hasil dari *fit and proper test* Bank Indonesia.

Achjar berharap direksi yang baru dapat melanjutkan apa yang sudah dicapai oleh direksi sebelumnya agar BNI Syariah terus berkembang di masa depan. Ia juga berharap BNI Syariah dapat terus tumbuh lebih sehat dan memberikan kemaslahatan bagi umat. *"Penambahan jumlah direksi menjadi empat orang seiring dengan peningkatan tanggung jawab terhadap aset perusahaan yang makin besar,"* ujar Achjar Iljas.

Susunan Komisaris dan Direksi BNI Syariah

Jabatan	Nama
Komisaris Utama	Achyar Iljas
Komisaris	Harisman Sidi
Komisaris	Imam Budi Sardjito
Direktur Utama	Dino Indiano
Direktur Bisnis	Junaidi Hisom
Direktur	Imam T. Saptono
Direktur	Acep Riana Jayaprawira

Asuransi Syariah Kian Bergairah

Dewasa ini, perkembangan keuangan di sektor asuransi syariah semakin meningkat. Di Indoesia, produk yang berlabel syariah kian menjadi tren bagi kalangan umat muslim. Hal tersebut membuat geliat bisnis di bidang keuangan syariah pada khususnya pun meningkat, salah satunya asuransi syariah.

Karena tingkat pendapatan kontribusi kian meningkat, menjadi salah satu aspek muculnya perusahaan asuransi yang berbasis pada sistem syariah semakin banyak. Banyak ahli memperkirakan, premi asuransi akan meningkat mencapai angka 30 persen (Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI)). Namun, tantangan yang dihadapi oleh perusahaan syariah pun semakin banyak. Salah satunya adalah tantangan untuk mengembangkan sumber daya manusia yang ahli di bidang asuransi syariah.

Menurut data Biro Perasuransian Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan, pasar modal dalam asuransi syariah masih tidak terlalu besar, yakni 3 persen. Melihat hal tersebut, tantangan selanjutnya dari perusahaan asuransi adalah untuk meyediakan produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Jika hal tersebut sudah terpenuhi, bukan tidak mungkin keuangan asuransi di masa mendatang akan berkembang lebih pesat.

PENGHARGAAN PRESIDEN - Gubernur Jabar Ahmad Heryawan beserta dengan Asisten Daerah Wawan Ridwan, Kepala Perwakilan BI Jabar & Banten Lucky Fathul, Ketua FKPI/Kepala Dinas Indag Fery Sofwan, dan Sekretari FKPI, Tigor Sinaga berpose setelah mendapatkan penghargaan dari Presiden RI dalam hal pengendalian inflasi.

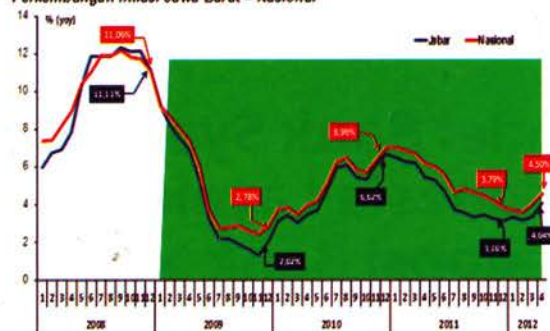
Jabar Terbaik Kendalikan Inflasi

Presiden SBY : Inflasi Musuh Ekonomi

Jadi pebisnis, Iwan Himawan merasa jadi manusia nyempal barat *"predator laten"* yang selalu mengerogoti perekonomian, inflasi jadi musuh masyarakat dunia. Tak terkecuali perekonomian negeri ini. Hal itu tercermin dari penegasan Presiden Susilo Bambang Yudhoyono, *"Inflasi itu musuh ekonomi,"* tegasnya saat membuka Rapat Koordinasi Nasional (Rakornas) ke-III Tim Pengendalian Inflasi Daerah (TPID) (16/5/2012) di Hotel Sahid Jaya-Jakarta. Lebih lanjut Presiden menegaskan bahwa hal ini juga termasuk bagi ekonomi petani. Presiden bahkan secara khusus menyebut kalangan petani sebagai kelompok masyarakat yang tidak diuntungkan inflasi, *"Tidak ada inflasi yang menyejahterakan petani."*

Sementara untuk penanggulangan inflasi, Provinsi Jawa Barat Dalam kegiatan tersebut, Presiden RI memberikan apresiasi kepada Provinsi Jawa Barat sebagai provinsi terbaik yang mampu mengendalikan inflasi melalui FKPI (Forum Koordinasi Pengendalian Inflasi).

"Pemerintah perlu menjelaskan indikator makro seperti pertumbuhan ekonomi dan inflasi ke dalam tataran kerakyatan. Pertumbuhan ekonomi artinya adalah masyarakat memiliki peningkatan penghasilan masyarakat sehingga mampu membeli, stabilitas inflasi berarti harga barang stabil dan terjangkau bagi masyarakat," jelas Presiden, seraya menegaskan, ke depan di seluruh daerah diharapkan dapat mengembangkan cadangan pangan daerah melalui penguatan resi gudang dan penguatan pusat informasi harga.

Acara Rakornas tersebut dibuka oleh Presiden RI dan dihadiri oleh Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Menteri Pertanian, Menteri Dalam negeri dan Gubernur Bank Indonesia. Hadir pula Gubernur dan Walikota/Bupati dan Ketua DPRD Provinsi serta Ketua DPRD Kab/kota. Saat ini telah terbentuk TPID di seluruh provinsi sehingga acara ini diharapkan dapat meningkatkan sinergi dan kerjasama lintas daerah mengingat tingginya keterkaitan pangan antar daerah.

Jabar Terbaik

Prestasi Jawa Barat dalam penanggulangan inflasi, tak lepas dari peran penting koordinasi apik berbagai pemangku kepentingan perekonomian daerah. Pemerintah daerah dan Bank Indonesia serta unsur lainnya. Terlebih sejak terbentuknya Forum Koordinasi Penanggulangan (FKPI) Jawa Barat akhir 2008, inflasi Jawa Barat selalu lebih rendah dibandingkan inflasi nasional.

Langkah strategis yang dilakukan meliputi: *pertama*, sinergitas dinas/instansi Pemerintah Provinsi Jawa Barat serta Bank Indonesia yang berperan aktif melakukan upaya pengendalian inflasi. *Kedua*, membentuk FKPI/TPID di seluruh kota pembentuk inflasi (Bandung, Bekasi, Depok, Bogor, Cirebon, Sukabumi, dan Tasikmalaya) serta upaya aktif dari seluruh pemkab/kot yang ada di Jawa Barat. *Ketiga*, terlaksananya program-program pengendalian inflasi yang telah dicanangkan FKPI Jawa Barat (tahun 2011 : 10 Langkah Strategis Pengendalian Inflasi, 2012 : Paket Kebijakan Pengendalian Inflasi - 5 Plus 1).

Sumber di BI Bandung menyebutkan, meski demikian, tantangan masih dihadapi FKPI Jawa Barat. Permasalahannya meliputi beberapa komoditas pangan strategis masih tergantung dengan daerah lain, seperti Jakarta sehingga ke depan perlu ditingkatkan koordinasi lintas wilayah/provinsi. Berdasarkan perkembangan terkini (posisi bulan April 2012), inflasi Jawa Barat mencapai 4,04% (yoy) lebih rendah dari nasional yang sebesar 4,50%. Kinerja yang baik ini tidak terlepas dari kebijakan pengendalian inflasi yang telah dilakukan.

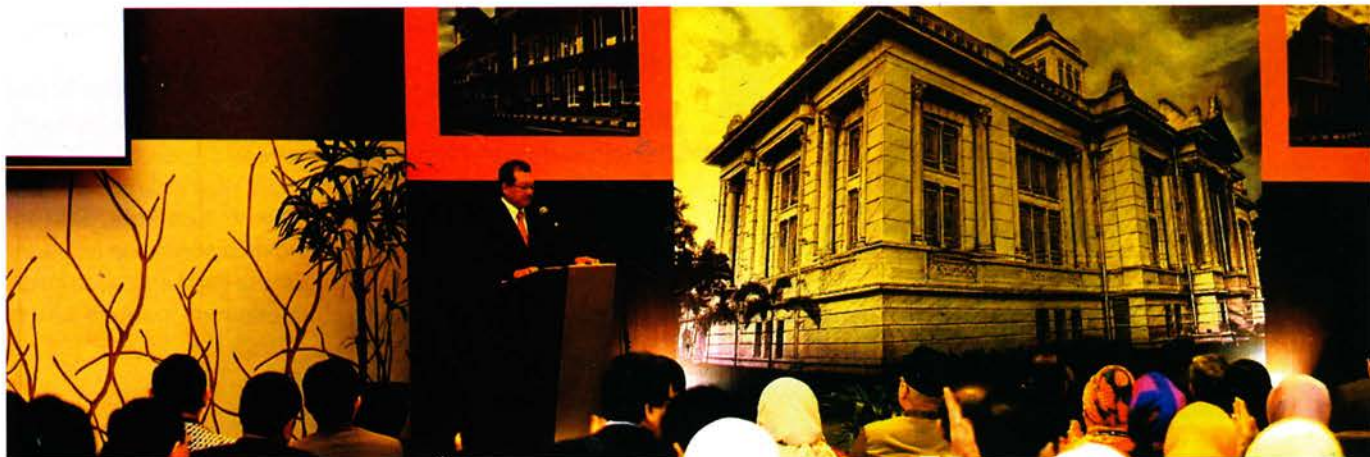



Foto : Dok. DPBS

Model Bank Syariah Indonesia Layak Diadopsi Bank Syariah Global

Kabar membanggakan dan patut disyukuri menyeruak dari forum Seminar Internasional Bank Indonesia tentang Industri Keuangan Syariah Tahun 2012. Dari ajang ini mencuat opini soal kemungkinan diadopsinya best practice perbankan syariah Indonesia, untuk diaplikasikan di seluruh negara anggota Islamic Development Bank (IDB).

Perhelatan dua hari ini menghadirkan Direktur Bank Pembangunan Islam (IDB) Dr. Ahmad Muhammed Ali sekaligus *keynote speaker*, dibuka Deputi Gubernur BI Dr. Halim Alamsyah, digelar di Hotel Hilton, Bandung Senin-Selasa (7-8/5). Menampilkan pembicara sejumlah pakar dan tokoh kunci lembaga keuangan internasional dari Bank Dunia, IMF, Turki, Australia dan dihadiri peserta dari Jepang, Saudi Arabia, UAE, Malaysia, Hongkong, Brunei, Thailand, dan negara lain-nya, serta sejumlah top eksekutif bank syariah nasional, serta perusahaan swasta terkemuka nasional.

Forum 2nd *Bank Indonesia International Seminar on Islamic Finance*, mengangkat topik teraktual dengan *tagline* menantang: perihal kemampuan industri finansial syariah *(Islamic Finance)* mendorong pertumbuhan dan stabilitas keuangan. Tak bisa dipungkiri, topik ini terkait ekspresi galau masyarakat global terhadap rentetan krisis finansial dunia yang terus berlanjut menimpa berbagai kawasan. Di tengah kondisi ini, sistem dan model perbankan dan industri keuangan berbasis syariah diharapkan memberi alternatif sekaligus solusi.

Sebagai masyarakat yang terbilang baru dalam mengimplementasikan sistem perbankan dan industri keuangan berbasis syariah, Indonesia menjadi sorotan masyarakat dunia. Industri perbankan syariah Indonesia mencapai keberhasilan dalam beberapa aspek yang mendapat apresiasi positif dari dunia internasional, yang menjadi bagian strategis dari keberhasilan pembangunan perekonomian Indonesia.

Seperti diakui Direktur IDB, Dr. Ahmad Muhamed Ali, Indonesia berhasil mencapai pertumbuhan cepat dan berkesinambungan dari waktu ke waktu. Lebih khusus lagi dalam pengembangan perbankan syariah. Apa yang dilihatnya hari ini, imbuh tokoh ekonomi senior Saudi Arabia tersebut, menunjukkan perkembangan yang pesat dari keadaan beberapa tahun silam, saat terakhir berkunjung ke Indonesia.

Pernyataan optimistis juga dikemukakan Deputi Gubernur BI, Halim Alamsyah saat konferensi pers di sela seminar. Menjawab pertanyaan *Info Bank Syariah* dasar pengadopsian sistem dan pengalaman praktis industri keuangan syariah nasional, Halim Alamsyah menilik tiga aspek kelebihan industri keuangan syariah Indonesia.

Pertama, perbankan syariah di Indonesia lebih didorong pasar *(market driven)*, sehingga keberadaannya merupakan ekspresi murni kebutuhan masyarakat yang membutuhkan alternatif layanan sistem syariah. Kondisi ini juga jadi pembeda industri keuangan syariah Indonesia dengan Negara Jiran Malaysia yang membangun industri perbankan dan keuangan syariahnya lewat pendekatan *top down* pemerintah. Pemerintah Malaysia mewajibkan semua institusi keuangannya untuk menjalankan sistem syariah.

Kedua, Indonesia memiliki sistem regulasi lebih baik. Perbankan syariah dan industri finansial nasional memiliki aturan yang lengkap untuk menjalankan operasionalnya, dengan adanya aturan yang lengkap dirumuskan Bank Indonesia sebagai regulator.

Aspek ini pun didukung Dewan Syariah Nasional (DSN) lebih independen. Di sejumlah negara, posisi DSN mirip Dewan Pengawas Syariah (DPS) masing-masing bank.

"Sehingga fatwa yang dikeluarkan belum tentu menjadi acuan bank lainnya, maka tidak ada keseragaman dalam pengunaan fatwa sebagai landasan operasional suatu bank," papar Halim Alamsyah.

Aspek *ketiga*, merupakan aspek yang paling argumentatif untuk menjadikan praktik perbankan syariah Indonesia sebagai model industri keuangan di semua Negara IDB. Aspek tersebut yakni menonjolnya fungsi intermediasi perbankan syariah Indonesia, mengingat pembiayaan syariah di Indonesia bergulir dalam sektor-sektor riil usaha masyarakat. Fakta ini diperkuat dengan tingkat FDR (*Financing Debt Ratio*, rasio penyaluran pembiayaan, red) perbankan syariah Indonesia yang rata-rata mencapai rasio 90% bahkan bank tertentu ada yang mencatatkan rasio FDR di atas 100%.

Kondisi ini berbeda dengan praktik industri keuangan syariah di negara anggota IDB lain termasuk Negara Kawasan Teluk, finansial berbasis syariah lebih banyak mengalir di sektor industri keuangan seperti saham atau obligasi yang tidak bersentuhan langsung dengan sektor-sektor riil usaha. Sehingga kurang berkaitan langsung dengan hajat hidup masyarakat banyak, terutama kalangan masyarakat bawah.

Sementara itu, kondisi umum rendahnya praktik *profit sharing* (bagi hasil) oleh perbankan syariah, diakui Direktur *Islamic Development* Bank, Dr. Ahmad Muhammed Ali. Mantan Deputi Menteri Pendidikan dan Pelayanan Negara Saudi Arabia serta Sekjen Liga Islam Dunia itu sepakat perlunya mendorong kualitas implementasi sistem perbankan syariah, ke *level* praktik bagi hasil secara meluas di seluruh industri keuangan global.

Menurut Dr. Muhammed Ali, salah satu caranya yakni melakukan riset mendalam terhadap model-model implementasi *profit sharing* yang bisa diaplikasikan industri perbankan syariah. Karena diakui, bank menghadapi kendala risiko untuk membiayai sektor-sektor riil yang menjadi inti perekonomian rakyat, seperti sektor pertanian.

Market Share 20% Sepuluh Tahun Lagi

Industri keuangan syariah Indonesia masih dalam tahap bayi, Bank Indonesia berusaha realistis. Kendati agregat pertumbuhannya rata-rata 50% pertahun, masih perlu waktu untuk mencapai pangsa pasar seperti yang diraih Negeri Jiran Malaysia saat ini.

"Dengan terus menjaga tingkat pertumbuhan seperti itu, diharapkan, dalam 8-10 tahun ke depan market share bank syariah nasional akan naik antara 15 hingga 20%," kata Direktur Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, Edy Setiadi di sela-sela Seminar Internasional Keuangan Syariah di Bandung.

Foto : Dok. DPBS

Saat ini, terdapat beragam rasio *market share* perbankan dan industri fianansial syariah antara satu negara dengan negara lainnya. Sementara itu Indonesia sendiri menduduki posisi *Big Four* dunia. Posisi pertama diduduki Iran. *"Karena di sana semua bank tentu bank Islam,"* ujarnya. Di posisi kedua Malaysia dengan *market share* sekitar 22% dari total industri perbankan nasionalnya. Saudi Arabia di posisi ketiga dan setelah itu Indonesia.

Malaysia mencapai *market share* perbankan syariah cukup tinggi, karena mereka mulai mengembangkan perbankan syariah lebih awal. Sejak awal pula Malaysia melakukan pendekatan berbeda dari Indonesia. Mereka betul-betul menggunakan model *window*, setiap bank induk membuka jaringan pelayanan *window*, kemudian mereka lepas. Sementara kita sekarang masih menggunakan kombinasi dua model. *"Sehingga, saya rasa kita masih butuh waktu untuk bisa meningkatkan pangsa pasar seperti yang mereka capai,"* ungkapnya.

Masih Bayi

Kahlil Rowter, *Chief Economist Bakrie & Brother* menilai, industri finansial syariah Indonesia masih dalam tahap bayi. Ini terlihat dari rasio kredit (pembiayaan) hanya 4% dari total kredit perbankan nasional. Padahal Kahlil menilai, sesungguhnya Indonesia memiliki potensi besar mengembangkan industri keuangan syariah seperti Sukuk yang mulai melibatkan berbagai industri swasta nasional. Terlebih saat ini ada sekitar Rp 826 triliun dana Indonesia yang *idle*, akibat ekses likuiditas. Jumlah dana *idle* ini kemungkinan melonjak dengan adanya dana Rp 683 triliun yang belum tertagih. *"Sehingga jumlah-nya bisa mencapai Rp1.500 triliun,"* ungkapnya.

Kalangan industri berkepentingan menerbitkan Sukuk terutama menghimpun permodalan untuk ekspansi bisnis. Kendalanya, selain aspek regulasi yang belum lengkap, penerbitan Sukuk oleh industri swasta perlu penataan model lebih lanjut. Saat ini, mayoritas format sukuk Indonesia masih didominasi *Ijarah* yang beberapa lalu terkendala masalah perpajakan karena adanya perpindahan *asset*. *"Syukur tercapai kesepakatan pihak otoritas pajak mengenai soal ini,"* ujar Kahlil seraya menyebut format *mudharabah* dinilai lebih pas untuk sukuk Indonesia.

Pembiayaan Pertanian

Harapan banyak pihak agar industri perbankan syariah nasional didesak lebih aktif membiayai sektor pertanian, masih terkendala. Bank syariah belum memiliki *skim* yang implementatif bagi sektor pertanian yang umumnya berjangka waktu dan dipengaruhi berbagai variabel ini. Di tengah seretnya alokasi kredit pertanian, maka Direktur Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia Edy Setiadi menilai wajar dorongan tersebut. *"Dorongan itu tidak hanya tertuju pada bank syariah, akan tetapi terhadap bank konvensional, mengingat kredit pertanian saat ini hanya 6% dari total kredit,"* ujarnya.

Sementara Ketua Umum DPP Asosiasi Bank Syariah Indonesia (Asbisindo) Yuslam Fauzi yang juga Dirut Bank Syariah Mandiri mengakui, pihaknya sudah menerima imbauan Bank Indonesia. Sasaran prioritas adalah sektor pertanian kalangan menengah ke bawah atau UMKM bidang pertanian.

"Bukan industri pertanian kelompok besar milik para konglomerat, tapi sektor pertanian kelas kecil semisal industri plasma, petani dengan lahan 2 hektar, yang perlu pembiayaan bank syariah. Dengan kebutuhan maksimal puluhan juta," ungkapnya usai berbicara pada Seminar Internasional Bank Indonesia tentang Industri Finansial Syariah di Hotel Hilton.

Namun bank syariah menghadapi kendala. Karena di saat para petani menanami kebun atau menggarap lahannya tak bisa secara cepat memberikan *return* kepada bank. Misalnya, petani sawit, baru 4 tahun kemudian bisa panen hasilnya. *"Selama itu bank tak mungkin "puasa" sebab bank harus memberikan return kepada penabung atau deposannya,"* ungkapnya. Maka bank syariah butuh produk apa yang di bank konvensional disebut *interest during construction* atau *interest during plantation* di sektor pertanian. Bunga sepanjang waktu sebelum panen. *"Kita di bank syariah itu belum ada."*

Yuslam Fauzi sangat sepakat, ini mendesak dirumuskan dan cepat diimplementasikan industri bank syariah. Dalam konteks Indonesia persoalan ini sangat strategis mengingat basis pertanian Indonesia sangat besar dan terkait hajat hidup kebayakan rakyat. *"Saat ini semuanya masih dalam proses, lebih cepat (keluar rumusannya) lebih baik,"* ujarnya.

Foto : Dok. DPBS

Asbisindo: *E-learning* untuk Akselerasi Suplai SDI Syariah

Pertumbuhan cepat industri perbankan syariah nasional mutlak diimbangi penyediaan SDI berkualitas. Asbisindo memikirkan cara mengakselerasi pengadaan sumber daya insani (SDI), salah satunya melalui *e-learning* (belajar lewat internet).

Walapun *market share*-nya baru di bawah 4%, tapi pertumbuhan atau CAGR *(Compound and Wealth Growth Rate)* selalu 50% pertahun.Tingkat pertumbuhan seperti itu harus didukung kesiapan SDM yang memadai baik sisi kualitas maupun kuantitas. *"Maka concern Asbisindo dan industri bank syariah bagaimana dalam waktu efisien dan singkat bisa memenuhi kebutuhan SDM yang sesuai tingkat pertumbuhan yang cepat itu,"* ungkap Ketua Asbisindo Yuslam Fauzi.

SDM merupakan *challenge* (tantangan) utama, Asbisindo mengembangkan model pendidikan *e-learning*, belajar lewat komputer. Manajemen bank syariah diimbau memiliki *e-learning*. Supaya bisa dengan efisien mengembangkan SDM secara cepat.

Selanjutnya, kerjasama dengan universitas. Sudah lebih 75 universitas menawarkan jurusan, fakultas atau konsentrasi ekonomi dan keuangan syariah baik untuk strata 1, S2, bahkan S3. Asbisindo diminta memberikan pendapat tentang bagaimana kurikulum yang baik. Ini sangat penting, karena jangan sampai industri pendidikan (perguruan tinggi) ingin membantu industri bank syariah, menyiapkan SDM tapi tidak bicara dengan industri sendiri, *"Mereka create tapi hanya berdasar teori-teori tanpa berbicara dengan praktisi. Ini akan berbahaya karena hanya akan melahirkan teoritikus atau akademikus yang mungkin ilmunya tidak layak pasar,"* ujarnya.

Kerjasama lainnya, seperti yang dijalankan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), lewat penandatanganan MoU dengan Mahkamah Agung dalam berbagai bidang, dengan fokus pembinaan SDM industri keuangan syariah. Kerjasama ini dijalin dengan Dirjen Badan Peradilan Agama MA dengan pihak ketiga Himpunan Ahli Hukum Syariah Indonesia. Praktisi keuangan syariah dan ahli hukum syariah saling belajar kompetensi bidang masing-masing. *"Kita, praktisi, belajar hukum syariah dari mereka, mereka belajar praktik pasar dari kita."*

Kedua pihak juga akan menyusun kompilasi hukum Islam bidang ekonomi dan keuangan, pembuatan *database*, data-data bank mengenai kasus-kasus hukum ekonomi dan keuangan di Indonesia, supaya dipelajari semua orang. Sementara itu produk akan jalan dengan sendirinya, mengikuti keinginan pasar, SDM-nya siap, perkembangan siap, *"Produk insya Allah akan mengikuti. Tapi itu juga challenge juga selain soal SDI,"* ujar Yuslam Fauzi.

Menemukan Harmoni Akidah dengan Tugas Profesi

Mulya Prianwar | Pimpinan Cabang bank bjb syariah Cabang Braga

Pergulatan batin mesti dialaminya bertahun-tahun. Pencarian dan perenungannya akan prinsip ekonomi syariah mengubah cara pandang Mulya Prianwar pada kiprahnya di bank konvensional. *"Saya rasa ada yang tak sesuai dengan prinsip akidah yang saya yakini,"* ungkap putera semata wayang pasangan Veteran 45, Abhari dan Ny. Saerah ini.

Mengabdikan diri di Bank Jabar sejak 1989 (kala itu bernama BPD Jabar), Mulya dilanda gundah semasa berdinas di Cabang Kuningan, kampung halamannya. Fenomena global bank Islam atau bank syariah di Tanah Air tak luput dari perhatiannya. Mulya berkesimpulan bahwa sistem perbankan syariah adalah sistem yang selaras prinsip-prinsip keadilan ekonomi dan sejalan dengan tujuan pemberdayaan manusia sebagai tujuan hakiki ekonomi itu sendiri.

Tapi kegundahannya nyaris bertemu jalan buntu. Niat mengundurkan diri tak mendapat restu Pemimpin Cabang. Bujukan sang atasan bahwa BPD Jabar segera membuka Unit Usaha Syariah (UUS) meredakan kegelisahan batinnya. Mulya mencoba bersabar hingga dialihtugaskan ke BPD Jabar Cabang Tamansari, Bandung. Kesabarannya masih diuji. Mulya tak juga bisa bergabung saat UUS Bank Jabar berdiri di tahun 2000.

Akhirnya kesabaran Mulya berbuah. *"Dengan izin Allah Subhanhu wa Ta'ala, Agustus 2001 saya dimutasi ke UUS Bank Jabar,"* tutur alumnus Jurusan Ekonomi Perbankan STIE Inaba ini. Asa terpendamnya bertahun-tahun untuk mendalami ilmu dan praktik bank syariah, kesempatan itu disuanya jua. Mulya mengikuti *training* perbankan syariah di *Tazkia Institute*. Mantaplah keyakinan suami I. Kusmi'ah ini akan keparipurnaan sistem perbankan syariah.

Mulya menemukan keselarasan prinsip-prinsip akidah dan tuntutan kehidupan nyata. Keyakinan itu tak lepas dari nilai hidup yang direguk Mulya kecil di kawasan kaki gunung Mayana, Kadugede, Kuningan Jawa Barat. Berikut penuturan ayah dari Luthfi Muammar Risyad (kelas 1 SMU) dan Hisyam Azhar Aziz (kelas 2 SMP) ini.

Pengalaman masa kecil seperti apa yang terasa membekaskan nilai agama pada diri Bapak?

Ayah saya seorang TNI yang juga Veteran Perang 45. Begitu juga ibu saya, sama-sama aktif dalam kancah perjuangan merebut kemerdekaan. Selain mendidik saya nilai kedisiplinan, juga mendidik saya nilai-nilai agama. Salah satunya mengarahkan saya jadi santri *kalong* di pesantren yang letaknya tidak jauh dari rumah. Nyantri *kalong* itu nyantri tanpa menginap di pesantren. Yang saya jalankan sepulang sekolah, di pesantren yang ada di daerahnya hingga lepas shalat berjamaah Isya. Setiba di rumah, saya baru menghafal pelajaran sekolah.

Apa yang paling menarik yang Bapak temukan dari perbankan syariah?

Hal paling menarik adalah operasional bank syariah berlandasakan *al-Quran* dan *al-Hadits* yang tidak diragukan lagi kebenarannya.

Hal lainnya?

Varian produk yang lebih banyak dibanding produk-produk bank konvensional.

Bagaimana optimisme terhadap masa depan perbankan syariah?

Saya sangat optimis, jika para para *umaro*, para ulama atau *da'i*, para cendikiawan muslim (dosen, mahasiswa), dan para pelaku ekonomi Islam (pengusaha, lembaga ekonomi rakyat, dan lain-lain) peduli dan mau duduk bersama bergandeng tangan, dengan semangat juang tinggi menyatukan persepsi, visi dan misi, *insya Allah* ekonomi syariah dalam waktu singkat dapat membumi dan dijadikan kiblat seluruh kehidupan *muamalah* di dunia ini.

bank bjb syariah Cabang Braga

Menghidupkan Praktik Ekonomi Syariah di *Icon* Kota

Kawasan Braga adalah salah satu kawasan Kota Tua Bandung. Maka Braga adalah *icon* sekaligus salah satu *landmark*-nya kota ini. Sebagai kawasan historis, Braga pun jadi salah satu pusat bisnis peninggalan era kolonial yang lestari hingga kini. Di sini pula bank bjb syariah Cabang Braga hadir membawa nuansa berbeda dari atmosfir di sekelilingnya: bank syariah, yang menawarkan praktik bisnis berlandaskan *al-Quran* dan *sunah Nabi*.

Hadir di kawasan salah satu pusat destinasi pelancong lokal maupun mancanegara, bank bjb syariah Cabang Braga dituntut memberikan *image* positif bagi lembaga maupun perbankan syariah secara keseluruhan. "*Kami dituntut bekerja amanah dan professional, turut mendorong perekonomian kota dan sekitarnya, serta memberikan nilai tambah bagi share holders,*" ungkap Mulya Prianwar, sang Pemimpin Cabang.

Kerja sungguh-sungguh Mulya dan seluruh jajarannya berbuah hasil cukup memuaskan. Di posisi April lalu, bank bjb syariah Cabang Braga membukukan *asset* Rp 309 miliar. Kinerja berkilau juga diraih bidang *funding* maupun *lending*. Di sisi *lending*, bank bjb syariah Cabang Braga berhasil membukukan 93% dari target pembiayaan dalam kurang dari separuh tahun, yakni mencapai angka Rp195 miliar dari Rp 210 miliar yang ditargetkan hingga Desember 2012 mendatang.

Demikian pula dalam sisi *funding*, mencatatkan Dana Pihak Ketiga (DPK) Rp 176 miliar dari target Rp 210 miliar atau pencapaian 84% dari target tahun ini. Demikian pula dalami target menjaga kualitas pembiayaan, sukses mencapai 100% target *Non-Performing Financing* (pembiayaan bermasalah) 1,00%. Serta catatan laba Rp 365 juta atau 21% target tahun ini sebesar Rp 1,750 miliar.

Profit Sharing

Hal menonjol lain dari bank bjb syariah Cabang Braga mampu mengedepankan produk-produk bagi hasil *(profit sharing)*. Di saat industri perbankan secara umum kesulitan memacu porsi portofolio produk bagi hasil seperti musyarakah atau mudharabah, pencapaian bank bjb syariah terbilang mengesankan. Dari total pembiayaan dan penghimpunan dana pihak ketiga, mencapai porsi yang sama (50:50) antara bagi hasil dan produk di luar bagi hasil seperti *murabahah*.

Sedangkan pangsa pasar yang dibidik, sesuai konsep bisnis yang dikembangkan manajemen bank bjb syariah, Cabang Braga fokus di pasar usaha kecil, menengah dan mikro. Di tengah lesunya ekonomi global, UMKM berkembang pesat. Tak hanya bank lokal dan nasional terjun ke pasar UMKM, juga industri keuangan berjaringan internasional. Bank syariah, dengan keunggulan sistem dan keragaman produknya, *"Jadi alternatif pengusaha UMKM, karena pola saling menguntungkan antara kedua belah pihak,"* ujar Mulya.

Sosialisasi dan Edukasi

Diakui Mulya, bank bjb syariah Cabang Braga belum mampu melaksanakan misi yang diembannya. Mengingat usianya yang relatif muda, baru beroperasi 10 bulan. Momentum *Milad* bank bjb syariah 6 Mei 2012 lalu menjadi tonggak untuk memaksimalkan upaya mencapai misi. Di antara banyak pekerjaan rumah industri bank syariah, adalah sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat adalah tantangan kolektif bagi segenap elemen perbankan syariah. *"Saat ini ada anggapan bahwa bank syariah harus lebih murah. Bank syariah itu lebih adil, bukan lebih murah. Ini PR kita bersama untuk menjelaskan kepada masyarakat soal bagi hasil,"* papar Mulya pula.

Bertolak dari pertumbuhan yang mencapai rata-rata 50% per tahun, Mulya optimistis menatap masa depan perbankan syariah. Mulya menunjuk fakta, hingga kuartal pertama 2012 ini, *asset*nya mencapai Rp 152,9 triliun. Naik signifikan dari periode yang sama 2011 Rp 101,2 triliun. "*Ini makin terakselerasi jika lahir bank-bank umum syariah baru, karena birokrasi bank syariah diperpendek birokrasinya dibanding unit usaha syariah (UUS) yang masih bergantung pada induknya,*" ungkap Mulya Prianwar.

Ralat:
Permohonan maaf ada kesalahan cetak pada **edisi 31**, tertulis **BPRS Danamon Syariah**, seharusnya **Bank Danamon Syariah**, kepada pihak yang berkepentingan kami memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kelalaian kami tersebut, terimakasih.

Membangun Sektor Pertanian Tangguh

Oleh Irfan Suryanegara

Pertanian adalah sektor utama mata pencaharian mayoritas masyarakat Indonesia. Untuk membangun sektor pertanian, perlu kerjasama lintas elemen. Tidak bisa hanya mengandalkan sektor perbankan semata, termasuk bank syariah.

Terkait metode resi gudang yang kini didorong pemerintah, saya berpandangan, Bulog maupun Dolog semua teorinya bagus, tapi tanpa modifikasi akan mandeg di tingkat aplikasi. Persoalannya, petani mana yang akan menyimpan gabah dengan format resi gudang? Sebab mereka diburu kebutuhan. Saat mencangkul pun tengkulak sudah datang. Merekalah yang mencukupi kebutuhan biaya hidup, membeli pupuk, bibit, dan atau saprotan lainnya

Dalam penyaluran pembiayaan dari perbankan, permasalahannya ada pada aspek regulasi Bank Indonesia. BI tidak mungkin mengubah regulasinya dengan mengendorkan persyaratan-persyaratan pembiayaan. Karena petani tidak *bankable*. Petani tidak bisa menyusun *cashflow*, laporan keuangan, dan lain sebagainya, seperti yang dipersyaratkan perbankan.

Pemerintah mencoba menggulirkan format Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang tanpa jaminan dengan pinjaman di bawah Rp 5 juta. Itu pun sikap perbankan setengah hati. Padahal risiko perbankan sudah di-*cover* asuransi. Kalau petani tidak punya jaminan, bank tetap tidak bisa menyalurkan pembiayaan.

Persoalannya lainnya, bank hanya menyalurkan dana pada nasabah eksisting. Contohnya, koperasi X berikut anggotanya. Anggota itulah yang mendapatkan kucuran dana bank, yang memang bisnisnya sudah berjalan. Padahal sesungguhnya yang membutuhkan dana bukan mereka, melainkan komunitas petani yang belum memiliki akses pendanan sama sekali. Akibatnya KUR tidak tepat sasaran.

Lima Komponen dan Pendampingan

Sekarang ini bank dianggap enggan menyalurkan pembiayaan ke sektor pertanian. Alasannya, risikonya tinggi. Dari dana yang disalurkan ke masyarakat tahun 2011, pembiayaan ke sektor pertanian hanya berkisar 2%. Padahal sektor pertanian sangat strategis dan penting. Bagaimana tidak, 67% masyarakat kita adalah petani dan nelayan.

Sesungguhnya bank memang hanya salah satu komponen yang diperlukan untuk pemberdayaan petani. Saya melihat ada lima komponen yang dibutuhkan untuk penguatan sektor pertaniah dan memberdayakan petani. *Pertama*, TNI-Polri; *kedua*, perbankan; *ketiga*, pabrik pupuk dan bibit. *Keempat*, pemerintah desa, dan *kelima*, Badan Usama Milik Daerah (BUMD).

Gabungan lima komponen ini bisa membuat petani sejahtera. Para petani bisa dikoordinir oleh kepala desa atau pejabat bidang pertaniannya. Misalnya, desa X menghimpun petani didampingi Babinsa (Bintara Pembina Desa - red) dan Kamtibmas untuk melindungi para petani dari ulah tengkulak. Saat petani mengerjakan lahan, mereka sudah disiapkan bibit, pupuk dan semua kebutuhannya, termasuk *living cost* dari perbankan yang menyalurkan pembiayaan lewat BUMD tadi.

Terkait teknis pertanian, para petani harus dikawal para pendamping, sehingga semua prosesnya bisa berjalan berkesinambungan. Dan harus ada *"Benteng stelsel"* di tempat itu, saat panen diambil dengan menggunakan sistem resi gudang, karena jika tidak, gudangnya akan selalu kosong. Sebab mana ada petani datang menyerahkan ga-

bahnya, karena sebelumnya sudah diambil tengkulak.

Metode inilah yang kita coba implementasikan di Jawa Barat. Membangun koordinasi dengan Pupuk Kujang, Bulog, Dinas Ketahanan Pangan, Dinas Pertanian, Kodam dan Polda. BUMD yang menyiapkan infrastruktur pertanian, pupuk, bibit, *knowledge*. Lalu membeli hasilnya dari petani. Di masa panen bisa menjual ke Bulog, kita bisa ambil *spread* Rp 500 keuntungan dari harga Bulog. Itu sudah menguntungkan BUMD. Tapi saat harga naik menggunakan resi gudang. Masuk ke gudang, ketika harganya membaik kita jual.

Munculnya sejumlah pandang terhadap konsep ini bisa dimaklumi. Ini tidak bisa dipersalahkan, sebab siapa yang menguasai jaringan ini, berkaitan dengan kekuasaan. Sehingga ada nuansa politik. Ada kekhawatiran meng-gunakan jaringan ini untuk mesin politik. Seharusnya pemikiran seperti ini dikesampngkan dahulu, karena sisi politik dan kekuasaan adalah efek. Tapi yang terpenting adalah bagaimana agar kehdupan petani menjadi baik. Bisa betul-betul mendapatkan manfaat.

Intinya, sistem apa pun tanpa modifikasi tidak akan bisa. Contoh regulasi diubah, misalnya bunga di bawah PKBL, petani tidak mengerti itu. Sebab tidak *bankable*. Atau kalau pun ketentuan Bank Indonesia diubah, petani tetap tidak memiliki akses pembiayaan ke perbankan, karena hidup petani dikuasai secara sistemik oleh tengkulak. Tengkulak itu ada dua: Tengkulak yang memang tengkulak, ada juga tengkulak yang *"berseragam"* petani, yaitu tuan-tuan tanah. Maka harus ada kebijakan terintegrasi. Kalau ini terjadi baru petani *survive*.

Kalau di Jawa Barat ada 6000 desa, lalu kita prioritaskan satu komoditi, beras saja, satu koordinator tiap 5 desa, dlsb. Maka efek keuntungannya: 50% untuk desa sebagai *benefit* perusahaan. 50% bagian yang masuk ke desa untuk membiayai pembangunan, membiayai Babinsa, kamtibmas dengan anggaran ini agar Babinsa bertugas seperti dahulu, tidak ada lagi kecolongan soal terorisme, dlsb. Karena dana mengalir.

Lebih Cepat dari Sangkuriang

Perihal BUMD sebagai lembaga payung, tak perlu mempersoalkan apakah BUMD bentukan baru atau BUMD yang sudah ada. Yang terpenting lembaga ini sebagai pemegang legitimasi bagi perbankan untuk menyalurkan dananya kepada petani dan jadi penjamin ke pabrik pupuk dan bibit. Seharusnya ini bekerja lebih cepat dari Sangkuriang, karena persoalan petani ini mendesak. Sementara kita tidak bisa hanya menunggu Bank Indonesia mengubah regulasinya tentang operasional bank. Kalaupun regulasi BI diubah hanya untuk petani, nanti ada kecemburuan sektoral dari pelaku sektor lain, pengusaha kecil, misalnya.

DPRD Jabar sudah mendorong konsep ini selama 1,5 tahun. Peraturan Daerah diperlukan dalam hal pengalokasian tambahan modal ke BUMD ini, sebagai sistem terusan, untuk modal perlu dari APBD. Tapi yang harus juga dipikirkan sesungguhnya ada dana *idle* Pemprov di Bank Jabar mencapai sekitar Rp 1,7 triliun sampai Rp 4 triliun per hari. Ini bisa dimanfaatkan untuk jaminan yang digunkan BUMD ini. Bank bisa mengeluarkan kredit lunak khusus untuk petani. Bisa jadi PKBL turun dari 5-6% untuk menyalurkan dana pada BUMD karena jelas untuk petani. Jika bisa dilakukan, bank juga hanya mengubah sedikit kebijakan khusus terkait masalah ini.

Bercermin dari Program Kredit Cinta Rakyat yang digulirkan Pemprov Jabar dengan Bank Jabar senilai Rp 160 miliar, seharusnya dana tersebut bisa dijadikan modal dasar BUMD. Kredit Cinta Rakyat akhirnya hanya terserap Rp 1 miliar sampai Rp 3 milyar dari Rp 160 milyar yang dialokasikan. Artinya ada regulasi yang tidak bisa dilanggar oleh perbankan. Padahal siapa yang tidak butuh uang untuk usaha. Bank mana yang tidak perlu *rate*? Indikator ini keduanya penting.

Oleh karenanya, BUMD dengan konsep di atas sangat diperlukan untuk mengakses bank. Modal yang tadi bisa dijadikan *buy back* dan garansi untuk menyalurkan kredit murah ke petani di desa-desa. •

(Penulis adalah Ketua DPRD Provinsi Jabar. Aktivis. Alumnus Jurusan Teknik Sipil UKI, Koordinator Regional dan salah seorang pendiri Organisasi Gatara).

Taklimat DSN Nomor U-029/dsn-MUI/2011 dan Nomor U-220/DSN-MUI/VI/2001

Tentang Pembiayaan Bank Syariah Kepada Jasa Keuangan Konvensional

Awal 2011 lalu, Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia, mengeluarkan *ta'limat* penting, tapi cukup *"mengejutkan"* kalangan industri jasa keuangan syariah, khususnya industri perbankan syariah. *Ta'limat* itu tentang larangan penyaluran dana bank syariah terhadap jasa keuangan konvensional.

Latar belakang *ta'limat* itu, adanya berbagai pertanyaan mengenai penyaluran dana bank syariah kepada jasa keuangan konvensional. Selanjutnya upaya Majelis Ulama Indonesia menumbuhkembangkan lembaga bisnis syariah. Maka dalam *ta'limat* yang ditandatangani Ketua dan Pelaksana Harian DSN KH. Ma'ruf Amin dan Sekretaris Drs. HM. Ichwan Sam tersebut ditetapkan:

1. Pada prinsipnya DSN-MUI melarang bank syariah menyalurkan dana kepada jasa keuangan konvensional karena bertentangan dengan prinsip syariah (larangan transaksi *ribawi*);
2. Namun demikian, DSN-MUI memahami apabila bank syariah menyalurkan dana kepada jasa keuangan konvensional dengan alasan adanya kemaslahatan yaitu untuk mendorong lembaga yang bersangkutan agar membentuk unit syariah;
3. DSN-MUI tidak memperbolehkan bank syariah menyalurkan pembiayaan jasa keuangan konvensional terhitung mulai 1 Juni 2011;
4. Apabila dalam jangka waktu 1 (satu) tahun lembaga yang bersangkutan belum memiliki Unit Usaha Syariah, maka bank syariah dilarang menyalurkan lagi dana kepada lembaga tersebut; dan
5. Objek dan metode pembiayaan bank syariah harus sesuai dengan prinsip syariah yang terdapat dalam fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia.;
6. Dewan Pengawas Syariah pada masing-masing bank syariah agar mengawasi pelaksanaan *ta'limat* ini.

Selanjutnya, atas pertimbangan banyaknya pertanyaan dan beberapa perbedaan penafsiran terhadap *ta'limat* tersebut, DSN mengeluarkan *ta'limat* Nomor: U-220/DSN-MUI/VI/2011 pada 30 Juni 2011. Berisi ketetapan sebagai berikut:

1. *Ta'limat* DSN-MUI merupakan keharusan/wajib;
2. *Ta'limat* DSN-MUI berlaku untuk *executing* dan *chanelling*;
3. Sasaran/pihak yang diatur dalam *ta'limat* ini adalah lembaga keuangan bank (Bank Umum, BPR) dan lembaga pembiayaan konvensional;
4. Sesuai dengan rapat Badan Pelaksana Harian (BPH) DSN-MUI pada tanggal 22 Juni 2011, yang mempertimbangkan berbagai hal termasuk kemaslahatan LKS, maka waktu pemberlakukan *ta'limat* DSN-MUI, diperpanjang satu tahun lagi, yaitu berlaku sampai dengan 1 Juni 2012.

"Sebaiknya Diberlakukan Bersyarat dan Gradual"

Brimo Hascahyoadi | Kepala Divisi *Financing* bank bjb syariah

Saya memahami latarbelakang penerbitan surat DSN ini. Pertimbangannya tentu untuk lebih mendorong perkembangan industri keuangan syariah nasional. Karena itulah harapan kita semua, Indonesia memiliki fondasi industri finansial syariah lebih besar.

Sebagai orang bisnis, tentu saya melihat dari perspektif bisnis, cukup menyayangkan *ta'limat* ini. Di tengah upaya memperluas industri keuangan syariah, saat ini, pembatasan ini cukup menyulitkan industri keuangan syariah memasarkan produk-produk kami. Sementara kita tahu, sebagian besar

industri jasa keuangan baik BPR, *multifinance*, atau pun koperasi masih sedikit yang memiliki lembaga khusus syariah seperti Unit Usaha Syariah (UUS).

Saat menjalin kerjasama, kita tak bisa tentukan hanya bermitra dengan BPR, *multifinance*, dan koperasi syariah. Atau mempersyaratkan mereka mendirikan lembaga syariah. Tapi kita menjalankan prinsip dan akad syariah pada semua kerja-sama yang kita jalankan, kendati mitra kita bukan lembaga keuangan syariah.

Saya berpendapat, biarkan kita bermitra dengan lembaga keuangan non-syariah dengan tetap menjalankan prinsip syariah. Mudah-mudahan apa yang kita jalankan mendorong inisiatif mereka mereka untuk selanjutnya mendirikan lembaga syariah. Ini akan lebih baik kita ketimbangan membatasi diri untuk tidak bermitra dengan mereka yang non-syariah tapi menyulitkan pengembangan bisnis kita sendiri. Karena persoalannya, industri syariah masih dihadapkan dengan besarnya tugas mengedukasi masyarakat dan menyosialisasikan produk-produknya. Dari sisi dakwah, bukankah dakwah sebaiknya ditujukan pada kelompok yang belum menjalankan syariah?

Kalaupun perlu ketentuan tegas, saya menilai perlu pemberlakuan bersyarat dan bertahap. Misalnya, saat *market share* kita sudah 20%. Oke, saat itu kita tegas: hanya menyalurkan pembiayaan ke sesama industri keuangan syariah. Untuk saat ini, pangsa pasar kita bisa dibilang masih minoritas. Kita akan kesulitan jika hanya boleh bermitra dengan sesama industri keuangan syariah.

Alternatif lain, kita berikan insentif, bonus, atau marjin khusus ke mitra yang jadi lembaga syariah. Kita berlakukan akad syariah pada seluruh akad dengan lembaga keuangan hingga ke pihak berikutnya sampai lembaga keuangan itu memiliki unit usaha syariah sendiri. Kita berlakukan bertahap dalam setiap kerjasama dengan lembaga keuangan konvensional.

"Misi Kita Memang Membangun Nilai"

Agus Triadjie | Dirut BPRS Cipaganti

Saat ini LDR (*Loan to Deposit Ratio*, rasio penyaluran pembiayaan) bank syariah masih sangat tinggi. Bahkan ada yang di atas 100%. Ini menunjukkan, alangkah lebih baik dana-dana syariah disalurkan ke sesama lembaga keuangan syariah. Penyaluran pembiayaan syariah ke BPR, lembaga *multifinance*, atau koperasi konvensional, akan menimbulkan *mismatch*. Penyaluran dana bank syariah berdasarkan prinsip syariah, sementara lembaga konvensional menyalurkankannya tidak berdasarkan syariah. Ini menjadi *preseden* buruk, karena menyalahi nilai syariah yang kita usung.

Bagi saya, poin penting dari ketentuan penyaluran pembiayaan ke sesama lembaga keuangan syariah terkait dengan pembumian nilai. Nilai-nilai *universal* yang menjadi misi syariah dalam bidang ekonomi. Contohnya, kalau nasabah terlambat bayar dengan alasan sesungguhnya, tidak dikenakan marjin tambahan. Karena ekonomi syariah ingin menegakkan praktik ekonomi berkeadilan, kesetaraan. Kalau tidak, ya sudah tidak perlu memakai label syariah. Maka paradigma berpikirnya harus benar-benar diubah.

Penyaluran pembiayaan ke lembaga konvensional, untuk mendorong mitra konvensional mendirikan unit syariah, sering tak jadi kenyataan. Sebab tak mudah mendirikan lembaga keuangan syariah. Ada *case*, sebuah *multifinance* konvensional mendapatkan kucuran dana ratusan miliar dari bank syariah, dengan syarat setahun kemudian harus mendirikan unit syariah. Tapi mendirikan unit syariah dalam tempo itu tidak terealisasi. Akhirnya penyaluran pembiayaan bank syariah itu kena *comment* Bank Indonesia. Ini membuktikan bahwa pendekatan ini juga tidak *valid*.

Terlebih, *playing field* bisnis kita masih didominasi sistem konvensional. Kita, bank syariah menggunakan perhitungan syariah, tapi nasabah kita belum menghitung secara syariah. Maka yang bisa kita lakukan menjalankan ekonomi syariah secara bertahap. Karena menerapkan bisnis syariah secara penuh memang sulit. Secara bertahap kita perkenalkan prinsip bagi hasil *musyarakah* atau *mudharabah*.

Tujuan kita kan mensyariahkan ekonomi. Agar praktik ekonomi mengandung nilai-nilai kebaikan. Kalau tidak, tetap bisnis konvensional: mengenakan denda, orang yang susah dibebani bunga, penalti, penambahan bunga saat perpanjangan. Esensinya, kita ingin mendidik masyarakat bukan hanya akses pada keuangan tapi juga akses pada nilai kebaikan. Kalau berutang harus bayar, kalau orang susah harus dibantu, kalau dalam kondisi susah sama sekali, utangnya dibebaskan. Pengutang yang meninggal dunia, dibebaskan. Bahkan kita bayar sendiri asuransinya. Ini yang coba BPRS Cipaganti praktikkan. Kita ingin menyebarluaskan nilai-nilai ini bersama ekspansi pelayanan kita.

Foto : Dok Asbisindo Jabar

Auditor Bank Indonesia
Ikuti *Training* Gadai Emas Syariah

Dalam upaya memberikan bekal pengetahuan dan *skill* praktis tentang gadai emas syariah, 15 auditor Bank Indonesia mengikuti *training* teknik analisa dan menaksir emas. Pelatihan dilangsungkan tiga hari di Gedung Bank Indonesia Bandung, Rabu-Jumat (9-11/5/2012) lalu ini diselenggarakan Asbisindo Jabar dengan supervisi *trainer* lembaga pelatihan PT. Penamas Permata Indonesia.

Pimpinan Bank Indonesia Bandung yang diwakili Yusra menyatakan, pelatihan ini memberikan manfaat sangat positif bagi jajaran pengawas Bank Indonesia Bandung. Karena materi pelatihan ini membekali para peserta wawasan ilmu dan penguasaan praktik seputar emas sebagai objek gadai. Sehingga memberikan bekal berharga, khususnya untuk kepentingan pemeriksaan terhadap bank penyelenggara layanan gadai.

Respon positif disampaikan para auditor peserta pelatihan. Selain mendapatkan pengetahuan baru, peserta juga merasakan pengalaman impresif penuh kesan selama menjalani pelatihan. Pelatihan ini memberikan pengetahuan lebih riil tentang seluk-beluk emas yang keberadaannya sudah dikenal dalam kehidupan sehari-hari, termasuk sebagai salah satu objek transaksi bisnis.

Selama pelatihan, para peserta mendapat materi teori dan praktik menganalisa karatase, praktik air uji, menganalisa jenis, kandungan hingga analisa keaslian emas. Pengetahuan tahapan prosedur analisa emas, serta perhitungan praktis nilai pembiayaan sebagaimana dipraktikkan layanan gadai emas di bank pelaksana. Para peserta juga mendapatkan berbagai tips menganalisa berbagai kemungkinan modus *fraud* dalam praktik gadai emas, berdasarkan kasus-kasus di perbankan. Tak pelak hal ini memberikan modal bagi para auditor di saat menjalankan tugas pemeriksaan.

H. Huzaimin, Direktur PT. Penamas berharap, para auditor bisa memelihara dan meningkatkan penguasaan praktik gadai emas. Terlebih menyangkut aspek-aspek *insting* dalam menganalisa emas. Maka perlu keberlanjutan praktik untuk terus mengasah *skill* menganalisa emas, termasuk berlian sebagai objek gadai.

Huzaimin memberikan apresiasi khusus terhadap pencapaian para peserta *training* yang mencapai kelulusan 100%. *"Mungkin karena bekal intuisi serta bekal intelektual sebagai tenaga auditor, para peserta bisa menyerap hal baru bidang analisa emas ini,"* ungkap mantan petinggi Perum Pegadaian ini.

Prinsip dan Karakter Pelaku Ekonomi Syariah

Oleh H. Drs. Rachmat Firdaus, M. Sc.

Ada perbedaan asasi antara sistem ekonomi syariah dengan ekonomi konvensional. Sistem ekonomi konvensional mengacu pada *postulat* Adam Smith bahwa, *"kebutuhan (need) manusia tidak terbatas (unlimited) dihadapkan kepada sumber-sumber (resources) yang terbatas (limited) dan langka (scare)".*

Dari nilai-nilai dasar inilah lahir model paling ekstrem ekonomi liberal dan kapitalis. Salah satu cirinya utamanya yakni persaingan pasar bebas *(free market competition)* yang ditandai persaingan bebas dan perebutan sumber ekonomi antar individu atau kelompok masyarakat dengan berbagai cara. Inilah yang memicu praktik-praktik *"yang kuat selalu menang, yang lemah akan kalah."* Keadilan dikesampingkan sedemikian rupa.

Kondisi ini selanjutnya melahirkan kondisi keserakahan *(greed)*, pemusatan kekayaan dan modal, penimbunan *(hoarding)*, dll. Di lain pihak timbul kemiskinan *(poverty)*, ketidakadilan kemanusiaan *(unjustice)*, kesenjangan atau ketidakmerataan *(gap)* yang makin dalam antara kaum miskin dan kaya. Selanjutnya menimbulkan keresahan *(unrest)* dan ketidaknyamanan lahir batin. Ini problem krusial yang diakibatkan sistem ekonomi liberal-kapitalistik. Sangat berbeda dengan nilai dasar ekonomi konvensional itu, ekonomi syariah bertolak dari *postulat* bahwa, *"Sumber-sumber (resources) yang tidak terbatas (unlimited) dihadapkan kepada waktu (time) yang terbatas."*

Rangkuman dari prinsip dasar itu di antaranya: Totalitas pengabdian kepada *Allah Swt*, merupakan nilai fundamental dalam seluruh aspek kehidupan manusia. Prinsip ini tak terkecuali bagi aspek kehidupan ekonomi dengan segala turunannya *(derivative value)*, seperti ekonomi *illahiyah*, ekonomi *akhlaqiyah*, ekonomi *insaniyah*, ekonomi berkeadilan, dan lain sebagainya. Turunan-turunan ini harus terwujudkan dalam diri manusia, sebagai pengambil manfaat *(utility)* dari sumber-sumber yang disediakan *Allah Swt*, di jagat raya ini.

Faktor manusia dengan faktor-faktor *resources* yang dilimpahkan *Allah Swt* kepada manusia menjadi satu kesatuan organisasi usaha yang menghasilkan produksi barang dan jasa. Sekaligus merupakan nikmat bagi kelangsungan hidup manusia sebagai *khalifah* di muka bumi.

Adapun ciri dan kepribadian pelaku ekonomi/usaha muslim antara lain yaitu, *pertama* amanah *(trust)*, *kedua* kebenaran *(truth)*, *ketiga* keikhlasan *(sincerity)*, *keempat* solidaritas *(brotherhood)*, *kelima fathonah (smart)*, dan *keenam* istiqomah *(consistent)*.

Keterpaduan para pelaku ekonomi dalam organisai usaha akan mencerminkan nilai-nilai perilaku *(behaviour value)* dari organisasi tersebut. Kumpulan pribadi-pribadi muslim dalam satu tim organisasi usaha itu selanjutnya memunculkan budaya perusahaan dan budaya kerja islami.

Tujuan organisasi atau lembaga bisnisnya adalah mencari rezeki dengan jalan menggali manfaat, nikmat, *utility* dari bumi *Allah Swt* yang disediakan oleh-Nya. Sebagai sumber daya yang relatif tidak terbatas. Hasil produksi berbentuk komoditas dan jasa itu termanifestasikan dalam pendapatan tanpa uang *(money income)* dengan berbagai unsurnya, laba, gaji, upah, sewa. Maka pada dasarnya, organisasi usaha tersebut harus memeroleh laba, tapi dalam prosesnya harus memerhatikan ketentuan-ketentuan dan rambu-rambu syariah.

Sumberdaya Alam dan Waktu

Sumber daya alam adalah ciptaan *Allah Swt* yang luar biasa banyaknya. Apa yang ada di langit dan di bumi ditundukan dan disediakan untuk manusia dan makhluk lainnya. Jenisnya banyak, terhampar luas, dan baru karena sebagian saja yang baru dijamah manusia. Bagaimana ikan di lautan, ayam mematuk cacing tanah memakannya kenyang setiap hari, pun miliaran makhluk lain yang saling memerlukan makanan. Semuanya terpenuhi sumber daya ciptaan *Allah Swt*.

Hewan tak memiliki kesadaran ruang dan waktu *(space and space conscious)*, sehingga tidak ada upaya menyediakan makan untuk esok hari. Sedangkan manusia yang ditetapkan *Allah Swt* sebagai *khalifah* di muka bumi, diberi perangkat pikir sehingga tidak hanya berpikir untuk kepentingan seketika hari ini saja. Selanjutnya meningkatkan kadar kenikmatan yang diperoleh *(increasing utility)* melalui proses upaya yang disebut produksi.

Maka pengertian produksi adalah, upaya meningkatkan, menambah atau menimbulkan *utility* setiap *resource* yang disediakan *Allah Swt*. Semuanya dimungkinkan karena *Allah Swt* menganugerahi manusia akal dan pikiran dan diperintahkan-Nya menggunakan akal tersebut untuk mengekspolorasi nikmat di jagat ini. Dari sini lahirkan berbagai bentuk ilmu pengetahuan dan teknologi untuk mengoptimalkan nilai setiap sumber daya yang digalinya.

Proses produksi mengandung dimensi ruang dan waktu. Dalam dimensi ruang *Allah Swt* menyediakan sumber daya alam melimpah. Sedangkan dimensi waktu *Allah Swt* hanya memberi sangat terbatas. *"Setiap yang bernyawa pasti akan mati."* (QS. Ali Imran : 185).

Bisnis Stabil Berkat Kemitraan Bank Syariah

Iwan Himawan | Owner PT. Traco Global System

Jadi pebisnis, Iwan Himawan merasa jadi manusia nyempal. Profesi yang digelutinya berada jauh dari ilmu yang ditekuninya di Jurusan Teknik Lingkungan ITB. Fokus berbisnis, ia nyaris putus komunikasi total dengan teman-teman kuliahnya. Tapi itulah hidup. *"Tak harus menemukan penghidupan sesuai bidang yang dijalani di awal,"* ungkap pria kelahiran Bandung tahun 1967 ini.

Pilihan jadi pebisnis pun tak mudah diwujudkannya. Sebagai mahasiswa *fresh graduate*,awalnya Iwan mendapat tawaran kerja dari sebuah perusahaan berbasis di Hongkong, sebagai penyalur tekstil dan konveksi.

Iklan lembaga sosial dari Badden Gutenberg, satu negara bagian di Jerman merangsang kemandiriannya. Proposal konsep usaha terpadu dengan pemberdayaan pengusaha kecil dan menengah yang dibuatnya direspon positif. Iwan berhak mendapat dana Rp 100 juta, lalu menggulirkan usaha. Hal yang tak dipahaminya hingga sekarang, proyeknya mendapat posisi istimewa di kalangan pemerintah asing. Tak kurang dari Dubes Swiss untuk Indonesia, bahkan beberapa menteri dari Jerman berkunjung mendadak ke kantornya. Pihak *Badden Gutenberg* sebagai penyokong dana kemudian menghibahkan 49% sahamnya, hingga Iwan menjadi pemegang seluruh saham. Tapi selanjutnya, roda bisnisnya mandek.

Selanjutnya bisnis Iwan mengalami masa-masa nyaris punah. Tapi tetap tegar. Jatuh bangun merintis bisnis baru bertahun-tahun, dikejar-kejar *debt colector*, gara-gara enam kartu kredit yang dipegangnya. Dalam situasi demikian, pinjaman bunga tinggi dari pemilik toko emas adalah pelariannya. *"Toko emas itulah "penolong" saat saya sulit. Tak satu pun bank yang mau melayani saya,"* kata alumnus SMAN 8 Bandung ini.

Tiga tahun yang teramat berat dilewati Iwan hingga nyaris frustrasi. Padahal bukan tanpa order sama sekali. *Order* besar didapatnya dari PT Kaltim Prima *Coal*. Tapi saat itu usahanya belum *settle*. Menangis adalah satu cara menumpahkan emosinya. Di depan para pegawai, bahkan di tengah hutan kala *landing* dari pesawat kecil di pedalaman Kalimantan. *"Saya ditelepon dari Bandung, karena salah jahit, order ditolak pemesan, harus mengganti semua barang. Saya bingung, ya menangis,"* tuturnya.

Bisnis Seragam

Kini Iwan memetik buah manis perjuangannya. Diilhami pesanan *uniform* sebuah hotel berbintang, Iwan menemukan banyak *benefit* dari bisnis seragam. Karena kerja berdasarkan pesanan (SPK atau Surat Perintah Kerja) sehingga tidak ada barang yang tak laku. Dana operasional bisnis pun lancar karena ada uang muka (DP) dari peng*order*. Akhirnya Iwan memutuskan fokus berbisnis pakaian seragam hingga sekarang. Progres bisnisnya terus melaju. PT. Traco Global System kian berkibar, sebagai produsen *uniform* perusahaan swasta nasional terkemuka. Menghimpun order miliaran rupiah, di tahun 2011 lalu, usahanya mampu mencatat angka penjualan Rp 6 miliar.

Yang juga menenangkannya, adalah dukungan *standing loan* BRI Syariah. BRI Syariah siap mengucurkan dana setiap Iwan perlihatkan bukti *order*. Sehingga beberapa kali perpanjangan pembiayaan sudah dilakukannya dengan BRI Syariah.

Kelebihan sistem syariah, baginya tak melulu sistem tapi pendekatan silaturahmi, nilai-nilai kedekatan antara Iwan dengan bank syariah. Hampir semua orang BRI Syariah, dari *Branch Manager*, marketing hingga pegawai lain sudah layaknya saudara. Keterbukaan juga sisi lebih bank syariah. Iwan selalu mendiskusikan setiap *order* yang didapatnya. Tak sekedar sokongan pembiayaan, juga advis berbagai kemungkinan dan karakter klien. *"Ini sangat berguna bagi saya dalam berbisnis,"* tutur ayah dua anak ini.

Iwan mengaku *pricing* bank syariah relatif lebih mahal. Tapi hal kewajiban, Iwan tetap taat jadwal mengembalikan pinjaman. Ini sebanding *benefit* yang didapatnya dari BRI Syariah, bisa mengembalikan pokok pinjaman dengan skema lebih fleksibel dari *skim* bank konvensional. *"Kelebihan harga 1-2% dibanding bank konvensional tak masalah, karena saya mendapat benefit lain dari BRI Syariah,"* ungkapnya.

Foto : Dok. bank bjb syariah

Keterbukaan Transaksi
Bank Syariah

Pertanyaan :

Prinsip bank syariah memiliki perbedaan dengan bank konvensional. Dalam hal perhitungan transaksi, sejauhmana keterbukaan bank syariah kepada nasabahnya?

Jawab :

Dalam sistem bank syariah ada yang disebut *akad* (perjanjian) sebagai satu pengikat setiap transaksi. *Akad*, bukan hanya berlandaskan hukum positif yang berkonsekuensi beban dan keuntungan materi yang bersipat duniawi saja, melainkan berimplikasi akhirat. Hal itu karena *akad* dilaksanakan berdasarkan syariat. Maka siapa pun yang melanggar kesepakatan/perjanjian selain terkait dengan hukum positif negara juga beban pertanggungjawaban di akhirat.

Setiap *akad* memiliki ketentuan-ketentuan untuk persoalan menyangkut barang, pelaku transaksi, maupun aspek lainnya. Ketentuan-ketentuan itulah yang menjadi dasar setiap *akad*. Ketentuan tersebut berupa rukun dan syarat. Rukun terdiri dari penjual, pembeli, barang, harga, dan *akad/ijab-qabul*.

Ketentuan selanjutnya adalah syarat: *pertama*, barang dan jasa harus halal sehingga transaksi atas barang dan jasa yang haram menjadi batal demi hukum syariah. *Kedua*, harga dan barang dan jasa harus jelas. *Ketiga*, tempat penyerahan *(delivery)* harus jelas karena akan berakibat pada biaya transportasi. *Keempat*, barang yang ditransaksikan harus sepenuhnya dalam kepemilikan. Tidak boleh menjual sesuatu yang belum dimiliki atau dikuasai seperti yang terjadi pada transaksi *short sale* dalam pasar modal.

Keterbukaan *(accountability)*, merupakan salah satu prinsip dalam sistem muamalah. *Allah Swt* dalam *al-Quran* mewahyukan perintah, di antaranya surat *al-Baqarah* ayat 282-283 untuk selalu menjaga keterbukaan dan kejujuran untuk membangun saling percaya *(trust)* di dalam masyarakat.

Pertanyaan :

Jika keterbukaan merupakan landasan prinsip dalam sistem muamalah, bagaimana kaitannya dengan perhitungan-perhitungan setiap transaksi bank syariah?

Jawab :

Benar. Keterbukaan harus diwujudkan dalam setiap hubungan lembaga bank syariah dengan nasabah atau masyarakat secara umum. Maka setiap transaksi, bank syariah harus berlaku terbuka terhadap nasabahnya. Inilah yang menjadi ciri lain dari sistem perbankan syariah yang mendudukkan nasabah sebagai mitra yang setara.

Karena itu dalam setiap akad transkasi setiap aspek dibicarakan untuk mencapai kesepakatan sama-sama rela sehingga tercapai posisi keridaan antara keduabelah pihak. Hal ini tercermin dari perhitungan setiap transaksi.

Contoh, dalam akad dan transaksi *ba'i as-salam*: untuk keperluan pengolahan sehektar sawahnya, seorang petani memerlukan biaya Rp 2 juta. Setelah dibicarakan dengan bank, berdasarkan penelitian, pihak bank menyepakati pinjaman jangka waktu empat bulan dengan pinjaman biaya sesuai kebutuhan petani.

Setelah empat bulan, petani memanen padi jenis IR-nya sebanyak 2 ton. Saat jatuh tempo (empat bulan) itu, petani menyetor hasil panennya ke bank. Tapi, karena sesungguhnya bank tidak memerlukan produk panennya petani, misalnya komoditas padi. Sehingga saat panen tiba sepakat menjual ke pihak lain, atau petani sendiri yang mencarikan pembeli yang sanggup membayar di atas harga yang ditetapkan bank.

Setelah ditemukan pembeli yang cocok, yang sanggup membeli gabah Rp 1.200.-/kg, misalnya, maka bank memeroleh keuntungan Rp 200,- dari setiap gram gabah. Sehingga total keuntungan bank Rp 400.000,- hasil dari penjualan Rp 200,- x 2.000 kg.

bank **bjb** syariah

GOWES
bank bjb syariah dalam rangka milad ke-2

Pemotongan tumpeng oleh Direktur Utama bank bjb syariah A. Riawan Amin.

Potongan tumpeng diserahkan kepada Ketua Serikat Pegawai Asep Syarifudin.

Kegiatan kemanusiaan, donor darah, cek kesehatan, tensi darah, gula dll.

Pengibaran bendera *start* oleh Direktur Operasi bank bjb syariah Didi Muwardi.

Santunan pendidikan dari bank bjb syariah.

Pemberian santunan oleh Direktur Kepatuhan bank bjb syariah Ali Nuridin.

Penyerahan doorprize utama oleh Direktur Bisnis bank bjb syariah Moch. Mujib Mas'ud.

Penyerahan doorprize utama oleh Komisaris bank bjb syariah Cahya.

Memorabilia

Dwi Oktaviani

Pernah Dimarahi Nasabah

Setiap pekerjaan memang selalu ada suka dan dukanya, tidak terkecuali bekerja di dunia perbankan. Ditemui di kantornya, di kantor kas Bank Muammalat Jatinangor, Dwi Oktaviani menuturkan pengalamannya bekerja di Perbankan Syariah. Wanita yang akrab di panggil Dwi ini menuturkan bahwa tidak menyangka dirinya terlibat di dunia perbankan.

"Awalnya, waktu lulus tahun 2009, sebagai fresh graduate saya melamar ke berbagai perusahaan" ujarnya. Wanita lulusan IMT Telkom ini melanjutkan, Bank Muammalat yang lalu memintanya untuk bekerja. Meski tidak berlatar belakang ilmu perbankan syariah, Dwi akhirnya mengambil kesempatan bekerja di Bank Muammalat.

Sebagai *front liner*, banyak hal yang berkesan di benaknya selama bekerja di Bank Muammalat. Terutama ketika banyak nasabah lelaki yang meminta nomor *handphone*-nya. *"Malah ada orang tua yang niat datang ke kantor, sengaja mau ngejodohin saya dengan anaknya"* kata wanita kelahiran Okteber 1986 ini sambil tersenyum.

Sebagai *front liner*, tambah istri dari seorang dosen Fakultas Pertanian Unpad ini, ia pun tak lepas dari pengalaman pahit. Misalnya saat menghadapi nasabah yang komplain dan marah-marah. *"Sebenarnya nasabah marah-marah bukan pada saya, tapi sebagai front liner saya harus menghadapinya dengan sabar,"* ungkapnya.